

SPL Perfumery

VOLUME 02 OF 10 — THE GENTLEMAN LIBRARY

VOL. 02 — PRESENCE

THE CHARISMA Code.

Cara pria pendiam mengubah kehadirannya jadi
magnet — dengan 3 latihan harian 5 menit.

— By SPL Perfumery —

A LIBRARY FOR THE MODERN MAN

A PERSONAL NOTE

Karisma bukan bakat. Ia adalah keterampilan.

Selama bertahun-tahun, kamu mungkin mengira karisma adalah sesuatu yang dibawa orang dari lahir. Bahwa beberapa pria "hanya punya" itu, dan yang lainnya tidak. Itu bohong. Karisma adalah kombinasi tiga keterampilan yang bisa dilatih: kekuatan (power), kehadiran (presence), dan kehangatan (warmth). Buku ini akan mengajarkanmu cara melatih ketiganya — bahkan jika kamu adalah pria paling pendiam di ruangan saat ini.

— DAFTAR ISI —

Tiga keterampilan, **satu kehadiran** yang tak bisa diabaikan.

- | | | |
|----|---|------|
| 01 | Tiga Pilar Karisma — Power, Presence, Warmth. | P. — |
| 02 | Postur — Bahasa Tubuh yang Mengubah Bagaimana Otakmu Bekerja. | P. — |
| 03 | Diam — Senjata Paling Tidak Dipahami oleh Pria Modern. | P. — |
| 04 | Pacing — Mengapa Pria Cepat Bicara Selalu Terlihat Cemas. | P. — |
| 05 | Hangat dengan Niat — Bagaimana Menunjukkan Kebaikan Tanpa Terlihat Lemah. | P. — |
| 06 | Aroma sebagai Pengubah Energi — Cara Aroma Mengubah Karismamu. | P. — |
| 07 | 30 Hari Karisma — Rencana Aksi yang Bisa Kamu Mulai Besok. | P. — |

01

BAB 01

Tiga Pilar Karisma.

Olivia Fox Cabane, dalam riset 10 tahunnya tentang karisma, menyimpulkan bahwa hanya tiga variabel yang penting. Sisanya adalah hiasan.

Apa yang sebenarnya membuat seseorang karismatik.

Ketika kamu memikirkan seseorang yang karismatik — figur publik, atasan, teman — coba perhatikan sesuatu yang aneh: kamu bisa merasakan kehadirannya, tapi tidak bisa menjelaskan kenapa. Ia tidak berteriak. Ia tidak melucu sepanjang waktu. Ia tidak selalu memberi kabar. Tapi ketika ia masuk ruangan, energi ruangan berubah.

Riset Olivia Fox Cabane di Stanford dan Harvard mengidentifikasi karisma sebagai produk dari tiga sinyal yang dikirim oleh otak orang lain — dan ketiganya bisa kamu kontrol secara sadar. **Power** (kemampuan mempengaruhi dunia), **presence** (kemampuan hadir penuh sekarang), dan **warmth** (kemampuan menunjukkan niat baik tanpa syarat).

Karisma bukan apa yang kamu lakukan. Ia adalah apa yang orang rasakan ketika dekat denganmu.

— OLIVIA FOX CABANE

Kekuatan (Power).

Power adalah persepsi bahwa kamu bisa mempengaruhi dunia di sekitarmu. Bukan berarti kamu kaya raya atau punya jabatan tinggi. Power dibaca dari sinyal-sinyal kecil: cara kamu menempati ruang dengan tubuhmu, kecepatan kamu berbicara, ketenangan kamu saat dipertanyakan, kemampuan kamu untuk diam tanpa terlihat tidak nyaman.

- Sinyal power: postur tegak, bahu terbuka, dada lapang.
- Sinyal power: suara dari diafragma, bukan dari tenggorokan.
- Sinyal power: kecepatan bicara yang tenang, dengan jeda yang berani.
- Sinyal power: kontak mata yang tidak terburu-buru.

Kehadiran (Presence).

Ini adalah pilar yang paling sering diabaikan, dan paling kuat. Presence adalah ketika kamu berbicara dengan seseorang dan ia merasa kamu sedang sepenuhnya bersamanya — bukan memikirkan handphone, bukan memikirkan rapat berikutnya, bukan menunggu giliran bicaramu.

Pria yang punya presence akan terasa langka. Karena hari ini, hampir tidak ada yang memberikan perhatian penuh ke siapapun. Kamu akan terasa seperti hadiah.

Kehangatan (Warmth).

Warmth adalah sinyal bahwa kamu ingin orang lain berhasil. Bukan pretend. Bukan basa-basi. Ini adalah niat baik yang kamu rasakan tanpa syarat — dan otak orang lain bisa membaca perbedaan antara kehangatan asli dengan kehangatan palsu dalam mikrodetik.

PRAKTIK

Audit karismamu sekarang.

Sebelum melatih, ukur dulu. Pada skala 1–10, beri nilai jujur untuk dirimu:

- Power — Apakah kamu terasa kuat ketika berbicara, atau cemas?
- Presence — Berapa lama kamu bisa fokus penuh ke satu orang tanpa pikiran melayang?
- Warmth — Apakah orang merasa diterima ketika berbicara denganmu, atau dievaluasi?

02

BAB 02

Postur yang Mengubah Otak.

Riset Amy Cuddy di Harvard menemukan: postur tidak hanya mengubah bagaimana orang melihat kamu — ia mengubah hormonmu, dalam 2 menit.

2 menit yang mengubah kimia tubuhmu.

Pada 2010, Amy Cuddy mempublikasikan riset yang mengubah cara kita memahami bahasa tubuh. Ia menunjukkan bahwa hanya dengan berdiri dalam "power pose" selama 2 menit, level testosteronmu naik 20% dan kortisol (hormon stress) turun 25%. Kamu bukan hanya terlihat lebih percaya diri. Kamu *secara kimiawi* menjadi lebih percaya diri.

Ini berarti bahasa tubuh adalah jalur dua arah. Bukan hanya pikiranmu yang mengontrol tubuhmu. Tubuhmu juga mengontrol pikiranmu. Ini adalah salah satu lifehack paling underrated yang ada.

Fake it until you become it. Bukan fake it until you make it. Tubuhmu akan mengikuti.

— AMY CUDDY, HARVARD BUSINESS SCHOOL

Lima titik postur yang harus kamu kuasai.

01 Bahu turun, tarik ke belakang.

90% pria duduk dengan bahu maju ke depan. Ini adalah sinyal bahwa kamu sedang melindungi diri. Tarik bahu ke belakang dan turunkan. Sinyalnya berubah: kamu tidak takut.

02 Dagu sejajar lantai, sedikit naik.

Bukan dongak agresif. Hanya sejajar — dengan sedikit kenaikan 5 derajat. Ini mengangkat presence-mu di ruangan tanpa terlihat sombong.

03 Kaki rooted di tanah.

Berat seimbang di kedua kaki, lebar selebar bahu. Jangan bergerak gelisah. Ketika kamu rooted, otak orang lain merasakan kamu tidak akan tergoyahkan.

04 Tangan terlihat dan terbuka.

Studi menunjukkan: telapak tangan terlihat = sinyal kepercayaan. Tangan masuk saku = sinyal menyembunyikan sesuatu. Biarkan tangan terlihat, bahkan ketika diam.

05 Bernapas dari diafragma, bukan dada.

Ini fondasi semua hal. Letakkan satu tangan di perut. Saat menarik napas, perutlah yang naik, bukan dada. Latihan 5 menit/hari = suara lebih dalam, presence lebih kuat.



Pria yang berdiri tegak menempati lebih banyak ruang dalam memori — bahkan sebelum bicara.

Latihan harian 5 menit.

1. **1 menit** — Berdiri di depan cermin, tangan di pinggang, kaki sebar selebar bahu ("Wonder Woman pose"). Tarik napas dalam.
2. **1 menit** — Tangan ke atas membentuk V ("victory pose"). Tahan. Bernapas dalam.

3. **1 menit** — Duduk dengan punggung tegak, kaki menyilang di lutut (relaks dominan). Bahu turun.
4. **1 menit** — Berjalan perlahan di kamar dengan postur 5 titik. Sengaja. Penuh.
5. **1 menit** — Diam berdiri. Mata tertutup. Rasakan kekuatan tubuh yang tegak.

AT U R A N

30 hari = perubahan permanen.

Lakukan latihan ini setiap pagi selama 30 hari. Catat: di hari 1, di hari 15, di hari 30 — bagaimana kamu merasa berbeda.

- Hari 1-7: Aneh. Kaku. Tidak natural. Lanjut.
- Hari 8-21: Mulai terbiasa. Postur secara otomatis lebih baik.
- Hari 22-30: Postur baru menjadi default. Orang sekitar mulai berkomentar.

03

BAB 03

Diam — Senjata Tersembunyi.

Pria yang nyaman dengan keheningan adalah pria yang paling jarang. Karena itulah ia adalah pria yang paling diingat.

Mengapa pria modern takut hening.

Ketika percakapan berhenti sejenak — tidak ada yang berbicara, tidak ada yang tersenyum — apa yang kamu lakukan? Mayoritas pria akan mengisi keheningan itu. Dengan apapun. Lelucon yang tidak lucu, fakta acak, perubahan topik. Ini adalah kelemahan terbesar yang dimiliki 90% pria.

Pria yang karismatik melakukan kebalikannya. Ia membiarkan keheningan terjadi. Ia menatap, tersenyum tipis, atau bahkan mengangguk sedikit — tanpa berbicara. Dan ia membiarkan lawan bicaranya yang mengisi keheningan itu.

Pria yang berbicara paling sedikit, sering kali yang dianggap paling cerdas. Karena kata-katanya jadi langka, dan langka selalu lebih berharga.

— ROBERT GREENE, 48 LAWS OF POWER (LAW 4)

Tiga jenis diam yang harus kamu kuasai.

01 Diam Mendengar (Active Silence).

Saat lawan bicaramu berbicara, jangan menunggu giliran. Dengarkan penuh. Bahkan ketika ia berhenti, beri 1-2 detik jeda sebelum kamu merespons. Ini memberi sinyal: "Aku menerima apa yang kau katakan dengan serius."

02 Diam Setelah Berbicara (Power Silence).

Setelah kamu mengatakan sesuatu yang penting — JANGAN langsung mengisi dengan kalimat lain. Biarkan kalimatmu menggantung. Lawan bicaramu akan mencerna. Diam ini mengirim sinyal: "Aku yakin pada apa yang aku katakan."

03 Diam dalam Negosiasi (Strategic Silence).

Saat lawan bicaramu mengatakan sesuatu yang ingin kamu pertimbangkan — diam saja. 5 detik. 10 detik. Dalam negosiasi, pihak yang pertama bicara setelah keheningan biasanya yang kalah. Pelajari ini. Ia mengubah hidupmu.

Latihan: 24 jam diam ekstra.

Selama 24 jam ke depan, sengaja mengurangi 30% dari apa yang biasanya kamu katakan. Catat reaksi orang. Kamu akan menyadari sesuatu yang aneh: orang tidak merasa kamu lebih tertutup. Mereka merasa kamu lebih bijak.

- Berhenti menjawab pertanyaan retorik.
- Berhenti mengomentari hal-hal kecil yang tidak butuh komentar.
- Setelah seseorang bertanya, beri 2 detik jeda sebelum menjawab.
- Saat ada keheningan dalam grup, jangan jadi yang pertama mengisinya.

TEST

Tes 7 hari aturan diam.

Selama 7 hari, ikuti aturan: ucapkan kalimat hanya jika ia memenuhi salah satu dari tiga syarat ini. Jika tidak, diamlah.

1. Apakah ini menambah informasi yang belum diketahui orang?
2. Apakah ini membuat orang lain merasa lebih baik tentang dirinya?
3. Apakah ini menggerakkan percakapan ke arah yang lebih bermakna?

04

BAB 04

Pacing & Tempo.

Tempo bicaramu mengirim lebih banyak sinyal tentang power-mu daripada kata-kata yang kamu pilih. Pria yang sadar tempo, mengontrol kesan.

Cepat = cemas. Lambat = berpikir. Tepat = berkuasa.

Tempo bicara adalah salah satu sinyal status paling kuat yang sering diabaikan. Pria yang berbicara cepat dan tanpa jeda, otak kita membacanya sebagai: "orang ini tidak yakin, ia takut diinterupsi, ia berusaha terlalu keras." Pria yang berbicara dengan tempo yang tenang, dengan jeda strategis, kita membacanya sebagai: "orang ini punya waktu, ia tidak tergesa, ia berkuasa."

150

Kata per menit adalah tempo bicara optimal untuk pria yang ingin terdengar berkuasa. Kebanyakan pria bicara di 180-220.

Tiga teknik pacing untuk dipraktikkan.

1. **The 1-Beat Pause** — Setelah kalimat penting, beri jeda 1 detik. Lawan bicaramu akan tergerak untuk merespons.
2. **The Anchor Word** — Tekankan 1 kata kunci di setiap kalimat. Suaramu menjadi melodi, bukan monoton.
3. **The Slow Open** — Mulai setiap respons dengan 1 kata yang diucapkan perlahan: "Menarik..." atau "Hmm..." Memberi sinyal bahwa kamu mempertimbangkan.

DRILL

Rekam diri sendiri 7 hari.

Buka voice memo handphone. Bicaralah selama 60 detik tentang topik bebas. Dengarkan rekamanmu. Hari berikutnya, lakukan lagi — sengaja 30% lebih lambat. Bandingkan.

- Hari 1-2: Tempo asli kamu.
- Hari 3-5: 30% lebih lambat. Tambah jeda.
- Hari 6-7: Tempo natural baru. Catat: kamu terdengar 2x lebih berkuasa.

Tempo bicaramu adalah pernyataan tentang seberapa berharga waktumu sendiri menurutmu. Pria yang berbicara cepat menyiratkan: waktuku

tidak penting. Pria yang berbicara tenang
menyiratkan: aku punya semua waktu di dunia.

— ATURAN TEMPO

05

BAB 05

Hangat Tanpa Lemah.

Banyak pria salah mengira: hangat berarti lemah. Padahal, justru pria yang paling kuat yang paling mampu memberikan kehangatan tanpa kehilangan power-nya.

Hangat = niat baik tanpa syarat.

Warmth bukan tentang banyak senyum. Bukan tentang basa-basi. Warmth adalah sinyal bahwa kamu, secara genuine, menginginkan kebaikan untuk orang yang kamu temui — tanpa mengharapkan apapun sebagai gantinya. Otak orang lain bisa membaca ini dalam mikrodetik. Mereka tahu kapan kamu pretend.

Mengapa pria sulit menunjukkan kehangatan.

Kebanyakan pria takut bahwa menunjukkan kehangatan akan membuatnya terlihat lemah, lembek, atau mudah dimanfaatkan. Ini salah paham yang berbahaya. Yang membuat seseorang terlihat lemah bukan kehangatannya — tapi **kehangatan tanpa power**. Ketika kamu punya keduanya, kamu menjadi pria yang langka: kuat dan baik di saat yang sama.

Kehangatan tanpa power = menyenangkan orang. Power tanpa kehangatan = tiran. Power dengan kehangatan = pria yang dihormati seumur hidup.

— OLIVIA FOX CABANE

Lima sinyal kehangatan yang autentik.

- Mengingat nama orang — dan menggunakannya 1-2x dalam percakapan.
- Bertanya, lalu benar-benar mendengarkan — bukan menunggu giliran bicara.
- Memberi pujian spesifik dan jujur — bukan generic flattery.
- Tersenyum dari mata, bukan hanya bibir ("Duchenne smile").
- Menyentuh bahu sebentar saat berpisah (untuk konteks yang sesuai).

Latihan: "Membayangkan tiga sukacita".

Sebelum bertemu seseorang yang penting, lakukan latihan visualisasi 30 detik ini. Bayangkan tiga hal baik yang ingin kamu rasakan terjadi pada mereka — kesehatan, ketenangan, kesuksesan dalam hal yang mereka usahakan. Tahan visualisasi itu 10 detik. Lalu masuk ke pertemuan.


Otakmu akan mengirim sinyal mikro yang berbeda — di mata, di nada suara, di bahasa tubuh — yang akan dibaca oleh otak lawan bicaramu sebagai kehangatan asli. Karena memang asli. Kamu tidak pretend. Kamu hanya memilih untuk fokus pada niat baik dulu.

DRILL

Latihan 21 hari.

Setiap pagi selama 21 hari, sebelum berangkat: 30 detik visualisasi tentang 3 orang yang akan kamu temui hari ini.

- Bayangkan kesuksesan mereka, secara spesifik.
- Rasakan ketulusan ingin mereka berhasil.
- Bawa perasaan ini ke pertemuan tanpa berusaha menampilkannya.

A man with dark hair, wearing a tan baseball cap, a dark jacket over a grey hoodie, orange trousers, and white sneakers, is sitting on a concrete ledge. Behind him is a large circular opening in a light-colored wall, through which a city skyline is visible under a clear blue sky. The man is looking slightly to his left.

Kehadiranmu adalah hadiah pertama
yang kamu berikan ke orang lain —
sebelum aroma, sebelum kata, sebelum
sentuhan. Pastikan ia berkualitas.

— SPL PERFUMERY

06

BAB 06

Aroma & Karisma.

Karisma bukan hanya tentang apa yang kamu lakukan. Ia juga tentang apa yang dirasakan orang ketika dekat denganmu. Aromamu adalah bagian besar dari rasa itu.

Aroma membentuk asosiasi emosional.

Otak manusia mengasosiasikan aroma dengan emosi lebih cepat daripada dengan logika. Ketika seseorang mencium aromamu pertama kali, otaknya secara otomatis melabeli kamu dengan emosi yang dirasakan saat itu. Dan setiap kali ia mencium aroma serupa di masa depan, asosiasi itu kembali.

Inilah alasan pemilihan aroma adalah keputusan strategis, bukan keputusan estetik. Aromamu menentukan asosiasi emosional yang orang miliki tentang kamu — selama bertahun-tahun ke depan.

Aroma untuk tiga tipe karisma.

KARAKTER KARISMA	TIPE AROMA YANG MENGUATKAN	HINDARI
The Quiet Powerful — diam, tenang, intens.	Woody, oud, leather, smoked vanilla.	Citrus dominan, fresh sporty.
The Warm Magnetic — ramah, ekspresif, mengundang.	Spicy amber, tonka, tobacco hangat.	Aquatic, ozonic, sintetis.
The Refined Gentleman — klasik, profesional, sopan.	Fougère, lavender kering, vetiver, cedar.	Gourmand manis, bubblegum sintetis.

Tiga varian SPL — UNFADE, UNFORGETTABLE, UNREAL — masing-masing dirancang untuk satu archetype. UNFADE untuk Quiet Powerful, UNFORGETTABLE untuk Warm Magnetic, UNREAL untuk Refined Gentleman dengan twist misterius.



SPL Unforgettable — jembatan antara kehadiran dan memori. Pilih dengan niat.

07

BAB 07

30 Hari Karisma.

Tidak ada karisma instan. Ada hanya konsistensi 30 hari yang mengubah default-mu permanen.

Rencana 30 hari.

Tidak perlu mengubah segalanya sekaligus. Latih satu pilar per dua minggu. Saat fondasinya solid, pindah ke pilar berikutnya.

Hari 1-10 — Fokus: Power.

- 5 menit power pose tiap pagi.
- Rekam diri sendiri 60 detik tiap hari, evaluasi tempo bicara.
- 1 jeda 1-detik di tiap percakapan penting hari itu.
- Postur 5 titik diaktifkan setiap kali masuk ruangan baru.

Hari 11-20 — Fokus: Presence.

- Handphone dimatikan saat percakapan tatap muka.
- Latihan mendengar penuh 1 percakapan per hari (tidak menyela, tidak menunggu giliran).
- 10 menit meditasi pagi (fokus pada napas) untuk melatih fokus.
- Catat 1 detail yang lawan bicaramu sebutkan di awal — recall di akhir percakapan.

Hari 21-30 — Fokus: Warmth.

- Visualisasi 30 detik sebelum tiap pertemuan penting.
- 1 pujian spesifik per hari — bukan ke pasangan, tapi ke orang asing/kolega.
- Eye contact + senyum dari mata di setiap salam pembuka.
- Akhiri 1 percakapan tiap hari dengan pertanyaan tulus tentang minat lawan bicara.

Checklist final 30 hari.

- ☐ Power pose 5 menit/pagi (30/30 hari)
 - ☐ Postur 5 titik default (otomatis)
 - ☐ Tempo bicara 30% lebih lambat
 - ☐ 1-beat pause aktif di percakapan penting
 - ☐ Aturan diam: 3 syarat sebelum bicara
 - ☐ Mendengar penuh tanpa menyela
 - ☐ Visualisasi pre-meeting
 - ☐ Pujian spesifik 30 hari berturut
 - ☐ Aroma signature konsisten 30 hari
 - ☐ Audit ulang power, presence, warmth — bandingkan dengan hari 1
-

Karisma bukan atribut yang kamu miliki. Ia adalah cara kamu memilih hadir, hari demi hari, sampai cara itu menjadi siapa kamu.

— SPL PERFUMERY

UNTUKMU, SEBAGAI HADIAH

Aroma yang Membuatmu **Diingat** Setelah Kamu Pulang.

Pria yang kamu temui hari ini akan lupa wajahmu dalam tujuh hari. Aromamu — jika kamu pilih dengan benar — akan tetap diingatnya selama bertahun-tahun.

SPL Signature Series — Today's Stack

SPL 100ml Extrait de Parfum (40% essence)	Rp 599.000
Atomizer travel 5ml	Rp 79.000
Bubble wrap anti pecah	Rp 20.000
Garansi pecah — ganti baru 100%	Rp 399.000
Free ongkir ulang jika pecah	Rp 50.000
10 PDF Library — The Gentleman Library	Rp 3.250.000

Total Nilai Rp 4.397.000

~~Rp 599.000~~ **Rp 399.000** / hari ini saja

PESAN VIA **WHATSAPP** — SEBUT KODE **SPL399**.

Buku ini gratis. Tapi kamu yang membaca sampai halaman ini bukan pria biasa — kamu sudah memutuskan untuk bertumbuh.



Yang Tertinggal, Bukan Kata-Kata.

Karisma sejati bukan berisik. Ia tenang. Ia konsisten.
Ia adalah pria yang ketika berbicara, semua orang
diam — bukan karena ia tinggi suara, tapi karena ia
memberi kesan bahwa apa yang ia katakan layak
didengar. Itu yang akan kamu bangun, hari demi hari.



SPL Perfumery

CRAFTED IN INDONESIA · WORN BY MEN WHO ARE REMEMBERED